



Oportunidades de negocio por Internet

Los negocios por Internet pueden dar la apariencia de ser el trabajo perfecto: sea su propio jefe, establezca su propio horario y trabaje desde la comodidad de su hogar.

Enganches de negocios como "*Inicie su propio negocio en Internet*"; "*No se necesita experiencia previa*"; "*Tenemos personal experto disponible para ayudarlo*" son frases comúnmente usadas en ese entorno. Las puede encontrar en Internet, en ofertas por correo electrónico, publrreportajes, anuncios clasificados, presentaciones telefónicas, seminarios e invitaciones por correo. Sin embargo, tenga cuidado ya que algunas de estas propuestas son estafas donde nunca obtendrá lo que le han prometido.

Investigue las oportunidades de negocios por internet, como lo haria con cualquier otra oportunidad de negocios.

Las propuestas comerciales falsas en Internet suelen proporcionar poca información de sustancia, y se apoyan desmesuradamente en la venta de presión para a convencerlo de que compre antes de investigar a fondo la empresa. Algunas empresas prefieren conectar con personas que no tienen conocimientos tecnológicos. De hecho, muchas propuestas parecen aprovecharse de la "inocencia en Internet" del emprendedor.

Ofrecen poca informacion

Todas las empresas, requieren un buen plan de negocios, eso incluye las empresas por Internet. Los vendedores que representan negocios legítimos deben brindarle toda la información que usted requiere. Tenga cuidado con los vendedores que ofrezca descripciones vagas del modelo empresarial o de cómo funcionará el negocio.

Tenga cautela con los vendedores que le dicen que no necesita conocer todos los detalles porque "es Internet" o porque tienen personal que "se encarga de las cosas por usted". Internet no es una caja mágica para las empresas: un plan de Internet exitoso requiere el



mismo trabajo arduo que cualquier otro plan empresarial exitoso.

Venta de presión

Los estafadores lo presionan para que crea que, si no actúa rápidamente, perderá la oportunidad. Hacen hincapié en que se requiere su acción rápida e insinúan que otros compradores están dispuestos a ocupar su lugar si usted espera o desea obtener más detalles. Estos individuos le pedirán que les facilite su tarjeta de crédito o su número de cuenta corriente antes de que tenga tiempo de investigar la veracidad de lo que ofrecen o de conocer su compañía a través de otros consumidores. Ellos saben que, si usted investiga, su búsqueda revelará muchas quejas alarmantes. Una oportunidad de negocio legítima no utilizará ventas de alta presión. Una oferta que es buena hoy, probablemente lo será mañana.

Los estafadores harán énfasis en una política de devolución "sin riesgo" que lo alentará a comprar antes de investigar sus afirmaciones. No confíe en promesas basadas en políticas de reembolso o garantías de devolución de dinero, asumiendo que no tiene "nada que perder". A pesar de estas garantías, los estafadores harán que le resulte casi imposible recuperar su dinero.

Investigue

Investigue las oportunidades de negocios por internet, como lo haría con cualquier otra oportunidad de negocios. Antes de invertir o participar en cualquier oportunidad de negocio:

- Tenga en cuenta que los “instructores” o “consultores” de los seminarios a menudo están ahí para venderle una oportunidad de negocio, no para enseñarle los conceptos básicos de Internet. De hecho, es posible que quieran aprovecharse de la falta de experiencia con las computadoras o internet que usted pueda tener. No se comprometa con nada basándose en las promesas verbales de los vendedores durante las presentaciones.
- Obtenga los términos por escrito. Si un vendedor se resiste a facilitar los términos por escrito, considere hacer negocios con otra empresa.
- Escuche las presentaciones de ventas con oído crítico. Tenga cuidado si el vendedor hace que el trabajo parezca demasiado fácil. La idea de “dinero fácil” puede resultar atractiva, pero el éxito generalmente requiere trabajo duro. Explore sus opciones y compare las oportunidades del mercado.
- Haga preguntas: ¿Cómo generaría dinero su empresa? ¿Cómo encontrarían y utilizarían las personas su servicio? ¿Cuáles son los bienes o servicios que estaría vendiendo? ¿Cuáles son sus gastos?
- Investigue la veracidad de los pronósticos de sus posibles ingresos y pida que se los den por escrito. A menudo los vendedores apoyarán sus pronósticos de ventas de negocio exitoso, con enganches como son “Únase a nuestra industria de \$4 mil millones”. Es probable que esto no garantice su probabilidad de éxito. Una vez que compre el negocio, es posible que esté compitiendo con propietarios de franquicias o empresarios independientes con más experiencia que usted.
- Entreviste a los propietarios actuales personalmente, para verificar la veracidad de las afirmaciones de los vendedores en cuanto a la empresa, según está establecido legalmente por

Federal Trade Commission’s Business Opportunity Rule, 16 C.F.R. Part 437. Pregúnteles cómo la información del documento de divulgación comercial, coincide con sus experiencias con la empresa. Si visita a compradores anteriores en persona, reducirá el riesgo de ser engañado por “cómplices” (personas a las que se les paga para dar informes favorables). Nunca confíe únicamente en la lista de referencias del promotor porque puede contener cómplices.

- Obtenga más información acerca de la empresa en:

Bureau of Consumer Protection
800-422-7128

WI Dept. of Financial Institutions
Division of Securities
800-472-4325
Website: wdfi.org

- Busque en Internet el nombre de la empresa y las palabras “queja” (*complaint* en inglés) o “estafa” (*scam* en inglés). Aunque, es posible que estos controles no sean infalibles, ya que los promotores deshonestos cambian sus nombres y ubicaciones con frecuencia para ocultar su historial de quejas, pero pueden mostrar si se han presentado quejas sobre el promotor.
- Considere la posibilidad de obtener asesoramiento profesional. Comuníquese con un contador, abogado o asesor para leer el documento de divulgación y el contrato propuesto, antes de pagar dinero o llegar a un acuerdo. Iniciar un negocio puede resultar costoso, así que pídale a un profesional de negocios que revise el contrato antes de firmarlo.
- Consulte la empresa no sólo en el lugar donde está ubicada, sino también en su propio lugar de residencia. Realice algunas búsquedas en Internet ingresando el nombre de la empresa y palabras como “queja” o “estafa”. Pero tenga cuidado, la ausencia de quejas no significa necesariamente que la empresa sea legítima. Las empresas sin escrúpulos pueden resolver quejas, cambiar sus nombres o tomar ciertas acciones para evitar ser detectadas.

Recuerde

Si está considerando una oportunidad de negocio, tenga presente lo siguiente:

- Nadie gana mucho dinero sin dedicar muchas horas y mucho esfuerzo.
- Nunca pague a nadie una tarifa a cambio de la promesa de un trabajo.
- La investigación puede eliminar su arrepentimiento como comprador. No compre hasta que se haya cerciorado de todos los pormenores.

Algo que necesita saber

Según lo estipulado legalmente por *Federal Trade Commission's Business Opportunity Rule, 16 C.F.R. Part 437*, los vendedores de oportunidades comerciales deben brindarle información específica para ayudarlo a tomar una decisión informada sobre la oferta. La ley estipula que los vendedores comerciales tienen que enviarle la información por escrito al comprador, al menos 7 días antes de que se pague el dinero o se firmen los documentos. La información del documento de divulgación empresarial (conocido como *disclosure document* en inglés) tiene que incluir lo siguiente:

- **Información identificativa.** El nombre de la empresa, dirección comercial, número de teléfono; el nombre del vendedor; y fecha en que recibió el documento.
- **Acciones legales.** Divulgación de cualquier acción legal – civil o penal – que involucre a la empresa y/o a las personas claves de la empresa.
- **Cláusula de Cancelación o Reembolso.** Si existe una cláusula de cancelación o reembolso, se debe resaltar y adjuntar una copia.
- **Ganancias.** Si el vendedor ha declarado o insinuado cuánto dinero puede ganar un posible comprador, se debe adjuntar una *Declaración de ganancias (Earnings Claim Statement* en inglés), para que usted pueda verificar esa información.
- **Referencias.** Se debe proporcionar información de contacto de al menos 10 personas que hayan comprado el negocio. Si más de 10 personas han comprado el negocio, la lista debe incluir los compradores que vivan con más cercanía del posible comprador.

Sea escéptico con las empresas que no tienen documentos de divulgación comercial.

Para obtener más información o poner una queja, visite nuestro sitio web o contáctenos:

Wisconsin Department of Agriculture,
Trade and Consumer Protection
Bureau of Consumer Protection
2811 Agriculture Drive, PO Box 8911
Madison, WI 53708-8911

Correo electrónico: DATCPHotline@wi.gov

Sitio Web: datcp.wi.gov

Teléfono: (800) 422-7128 TTY: (608) 224-5058

(Para la redacción de este documento se ha utilizado las hojas informativas proporcionadas por *Federal Trade Commission, "Starting an Internet Business: Dream Job or Pipe Dream?"* y "Business Opportunities-Money Matters".)

BusinessOpportunityInternet929 (rev 10/23)